

Предложение по проведению семинара-тренинга для топ-менеджеров и маркетологов российских компаний-девелоперов

“Жизненные циклы отраслей российской экономики
и маркетинг объектов коммерческой недвижимости
на насыщенном и конкурентном рынке”

ЗАДАЧИ СЕМИНАРА-ТРЕНИНГА

- Представить топ-менеджменту и маркетологам компании-девелопера возможность актуализировать знания и получить новейшую информацию по теории и практике разработки и реализации корпоративной и маркетинговой стратегии применительно к ненасыщенным и насыщенным секторам российской экономики.
- В рамках командной работы смоделировать сильные и слабые стороны в работе компании, а также определить возможности и угрозы для компании на перспективу.
- Сформировать коллективное понимание у топ-менеджмента текущей ситуации в компании (модель «Как есть»).
- В рамках командной работы предложить участникам тренинга определить корпоративные маркетинговые цели компании и возможные пути их достижения. И через коллективные дискуссии топ-менеджмента получить представление относительно вариантов будущего развития компании и оценить ситуацию в компании по модели «Как надо и что нужно делать».
- Дать аудитории понимание истинных целей маркетинга в сегментах b2b, в контексте целеполагания, подчиненного интересам собственников проекта.
- Предоставить универсальную модель реализации коммуникационных проектов в на рынке коммерческой недвижимости. Определить приоритет идеологии проекта, как единственно возможного инструмента эмоциональной конкуренции на насыщенных рынках. Предоставить критерии ее формирования.
- Наладить более слаженные, открытые и дружественные отношения внутри топ-менеджмента.

ОБЩАЯ ПРОГРАММА

10:00-10:10 - Приветственное слово руководителя Компании

10:10-12:00 - **Лекция. Жизненные циклы отраслей и компаний.** Причины возникновения конкуренции, сравнительный анализ уровня конкуренции и монополизации в различных отраслях российской экономики, влияние конкуренции и монополии на управление компанией, закономерность в организационном развитии компаний, как изменится управление компанией в монопольных и в высококонкурентных отраслях через 3-5 лет

Кофе-брейк

12:15-13:30 - **Лекция. Корпоративная стратегия и коммуникации компании на насыщенных рынках.** Анализ ключевых аудиторий, влияющих на бизнес. Особенности стратегического менеджмента на различных этапах жизненного цикла организации. Современная модель стратегического менеджмента. Коммуникационная политика компании

Обед

14:30-16:30 - **Лекция. Формирование и развитие брэнда на насыщенных рынках.** Специфика маркетинга и бренд-девелопмента проектов в B2B сегментах. Истинное целеполагание коммуникационного маркетинга проекта, в контексте ключевых мотивов собственника проекта. Логика формирования коммуникаций брэнда на различных фазах жизненного цикла. Идеологическая составляющая брэнда, как фактор определяющий конкурентное преимущество на насыщенных рынках. Универсальная модель формирования брэнда и реализации программы коммуникаций.

Кофе-брейк

16:45-18:00 - **Тренинг. Работа в командах.** SWOT-анализ (моделирование сильных и слабых сторон Компании, возможностей и угроз). Разработка сценариев развития бизнеса. Моделирование сценариев. Коллективное понимание текущей ситуации «Как есть» в компании. Корпоративные и маркетинговые цели Компании и возможные пути их достижения. Коллективные дискуссии топ-менеджмента относительно будущего развития компании и оценка ситуации «Как надо и что нужно делать» в компании.

Кофе-брейк

18:00-19:00 - **Презентации команд.** Различные мнения от команд и обсуждения предложенных решений

Дружеский ужин

ТРЕНЕР



Дмитрий Чернов, директор по аналитике Clayborn Creative Consulting

Кандидат экономических наук, преподаватель MBA и EMBA-программ
ГУ «Высшая школа экономики».

Опыт работы: Эффективная энергия (группа «Металлоинвест»), Инвестиционная группа «Атон», Группа МДМ, ЛУКОЙЛ Оверсиз, PR-агентство «Р.И.М. Porter Novelli».

Консультирование/управление PR-проектами: Альфа-Банк, ПромстройбанкСПб, IBS, Nestle, Мегафон, Связьинвест, ВГТРК, РЖД, НИКойл-УралСиб, ГидроОГК, Татнефть, ТНК, КЭС-Холдинг (РКС и ГАЗЭКС), Русский Алюминий.

Участие в IR-проектах: Aurado Energy, BMB Munai, EMPS Corporation, Nelson Resources, PetroKazakhstan, Big Sky, Transmeridian Exploration, Caspian Energy, Caspian Services, Kazakhtelecom, Arawak Energy, Shalkiya Zink, Charaltyn, Bekem Metals, Halebdon Mining

Ведение корпоративных семинаров: ЛУКОЙЛ, РЖД, РАО ЕЭС, ФСК, ГидроОГК, КЭС-Холдинг (РКС и Газэкс),Metalloinvest, Связьинвест и все МРК, Мегафон, Вымпелком, Ростелеком, Почта России, Атон, Всемирный Банк

ТРЕНЕР



Игорь Бевзенко,
партнер, руководитель Clayborn Real Estate

Преподаватель MBA и EMBA-программ ГУ «Высшая школа экономики».

Опыт: Clayborn Creative Consulting, McCann Erickson, Euro RSCG, Instinct BBDO, Art Communication Group, Video International.

Консультирование/управление коммуникационными проектами: «Дон-Строй», GUTA Development, MIRAX GROUP, Central Properties, СК «СКУ», «Евразия Холдинг», ЗАО "КЭС", KR-Properties, «ГАЗЭКС», «Каро-фильм», S-Group Systems, «АОПИ», Meucci, Golden Telecom, Maxxium, Nestle, «Киевстар», «Укртелеком», Toyota, OBI, L'Oreal, ПК «Балтика», «КЭС Холдинг», BenQ- Siemens.

Достижения и награды: New York Festivals, Effie, MIAF.

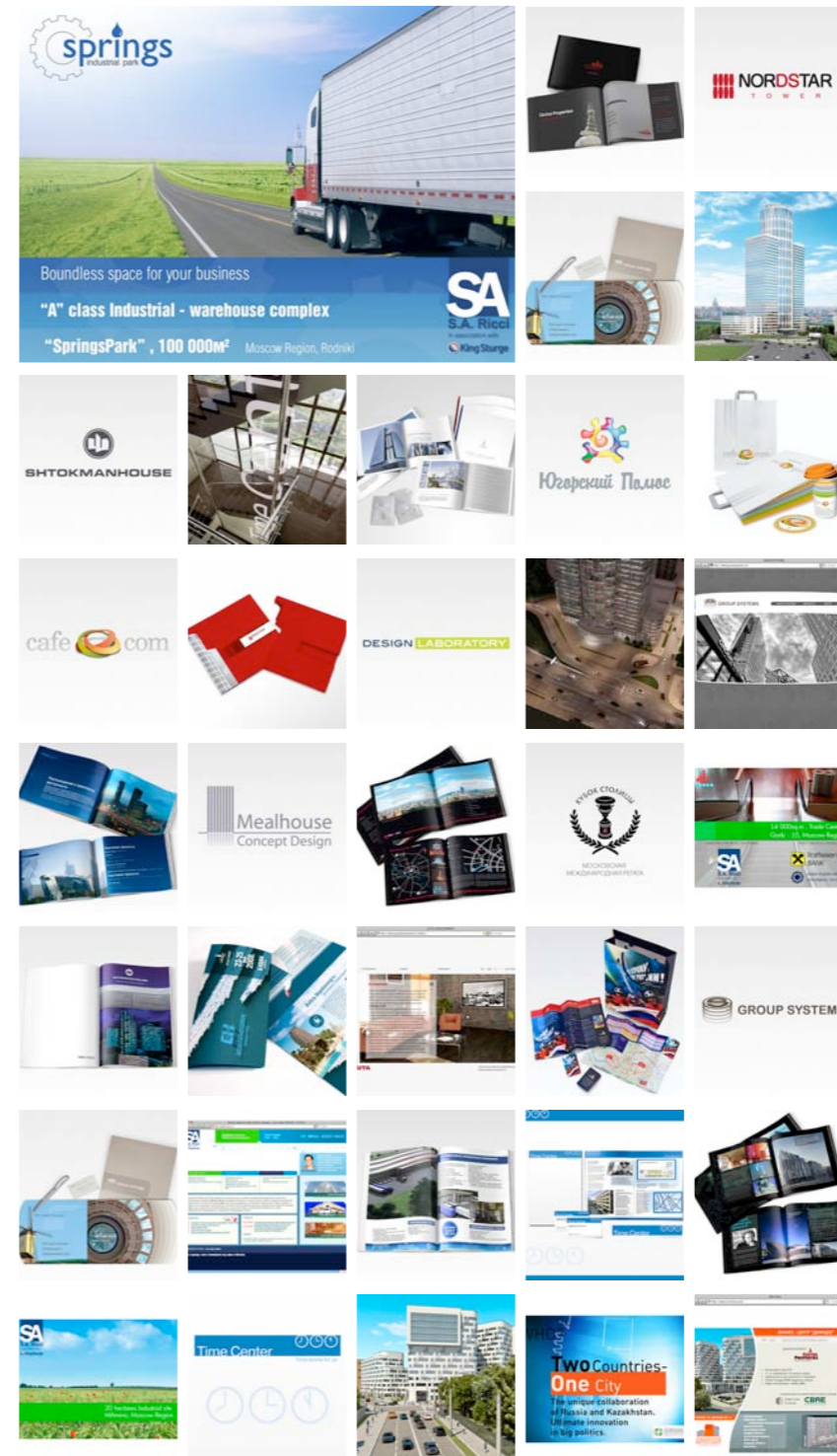
Информация о компании

Clayborn Real Estate – первое агентство, специализирующееся в области коммуникационного маркетинга объектов коммерческой недвижимости. Входит в состав Clayborn Group Russia.

В сферу компетенции агентства входит: brand-девелопмент, формирование коммуникационной и медиа-стратегии, разработка креативных материалов, реализация коммуникационных кампаний средствами рекламы, PR, event, BTL, web / new-media, корпоративных коммуникаций.

На данный момент в числе клиентов компании:

Корпорация MIRAX GROUP, Guta Development, «ДС-девелопмент», S.A. Ricci / King Sturge, «М.О.Р.Е. девелопмент» / Central Properties, ЗАО «КЭС», «ГАЗЭКС», СК «СКУ», «Мортон», «Евразия Холдинг», Корпорация «Барс», «Мурман Вест», «Каро-фильм», Honka, S-Group Systems, «Прагма», KR-Properties, «АОРИ».



Контакты

Clayborn Real Estate

Агентство коммуникационного маркетинга
в сфере коммерческой недвижимости

www.clayborn.ru

+ 7 495 642 19 90

+7 903 131 5337 Игорь Бевзенко

+7 926 773 7343 Дмитрий Чернов

Российская Федерация, Москва.

Болотная набережная, дом 9, строение 1.